

如何成为问题分析高手？

我们都关心一个灵魂三问：

如何成为问题分析的高手？

高手分析问题有套路吗？

普通人可以掌握吗？

当然有，当然可以。

那么如何做到呢？我们不讲枯燥的理论，直接从一个真实的案例开始！

前一阵子知乎上有一个霸榜的热点，热点话题如下：

和老婆结婚时，老婆只要了 1 万彩礼，现在弟媳要 20 万，父母答应了，老婆心态崩了，我该怎么办？

我和老婆结婚时，老婆只要了 1 万块钱的彩礼。现在弟媳要 20 万，说是老家都这个价钱，不能让自己被看低了，父母虽然没钱，但为了弟弟也同意了，向亲戚借了 10 万凑齐了。老婆知道后心态崩了，就找父母理论要补彩礼，但父母觉得已经嫁过来了，现在要求补彩礼实在荒唐。老婆却说虽然她不在乎钱，但觉得在我父母眼中自己太不值钱了，她是爱我才嫁给我，当时怕给老人添加压力，可如今却反而不被珍惜，父母是扶弟魔，决定和父母老死不相往来，我是两头为难，既不想责怪老婆，又不想让弟弟好不容易有的婚礼破碎，我该怎么办！

关注问题

写回答

邀请回答

好问题 3320

543 条评论

分享

...

好了，现在停下来，请问，如果你是题主，你是故事的主人公，你会怎么办？

可能你对这个问题有很多想法，我们这里不做任何价值和道德以及是非对错的评判，我们只以此案例介绍分析问题的思路。

那么怎么办呢？

想要知道怎么办，我们必须先知道问题是什么！

那什么是问题呢？

问题就是现状和理想中的差距。

什么意思？

案例中，老婆彩礼现状 1W，但弟媳妇彩礼 20W，造成落差，问题出现了。

老婆理想是找父母补彩礼，现状是父母不同意，造成落差，问题出现了。

主人公的理想是想找到合适的方法去调节老婆与家庭之间，但是现状不知道该怎么办，问题出现了。

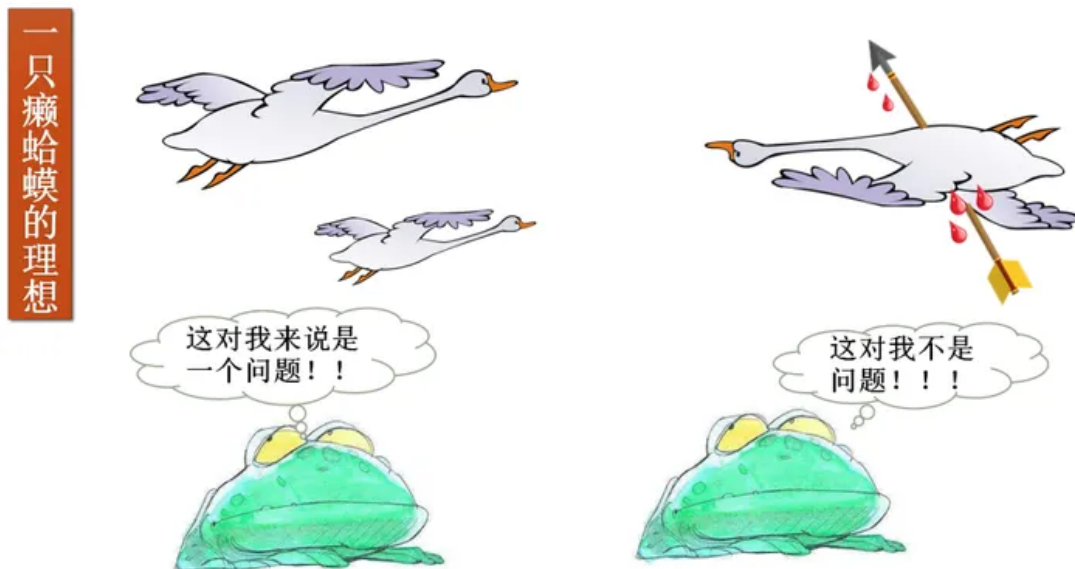
同理，还有我们日常生活中的种种.....

我理想是追到一个女孩，但是现状她不喜欢我，这对我来说是个问题。

领导的理想是我能干出 100W，但现状我只干了 10W，问题产生了。

我不希望被老婆绿，但现状绿了，于是问题产生了。

.....



加载中...

也就是说，我们遇到的任何问题，都是理想与现实发生了矛盾，产生了落差。但是如果理想和现实匹配了，甚至现实远超了理想，这就对你构不成问题。

说人话问题就是：理想很丰满，现实很骨感。

那遇到问题了怎么办呢？你可以选择逃避它，或者解决它，咱专栏的哥们不做那乌龟，我们做能扛事滴。

但大话好说，事情难做，那如何去做解决问题的那个人呢？

想要知道如何解决问题，你必须先学会分析问题。

那么如何分析问题呢？

我们就先暂时跳出案例，开始我们的重头戏，即老常本人独创的，三策思考框架。

1. 什么是三策思考框架？

就是古装电视剧，狗头军师们经常对他主公说的，上策、中策、下策。

这个框架可以把你遇到的所有问题都罩里边，是的，你没听错，是所有。所谓上策就是问题的最理想的解，而中策则是中规中矩的解，而下策则是糟糕的解。

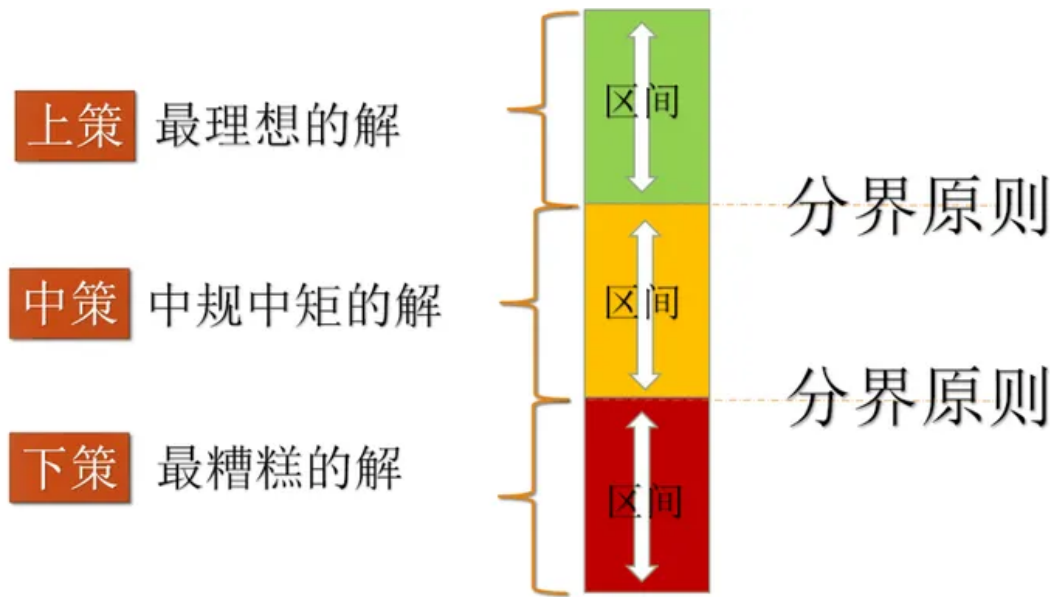


加载中...

什么意思呢？

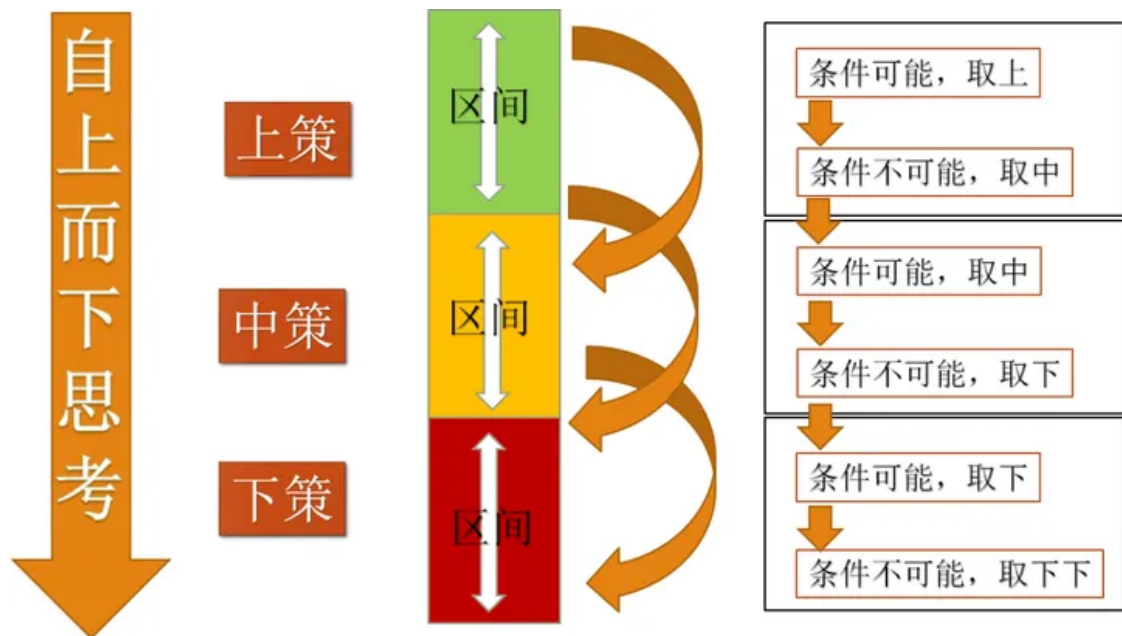
三策分析法的核心思维模式就是：**当遇到问题的时候，就把问题的解决方向，设定出三种结果，从达到最优结果作为第一切**

入点，评估达成条件，如果达不到最优解，则根据条件多少，退而求其次取中策，再者取下策。



加载中...

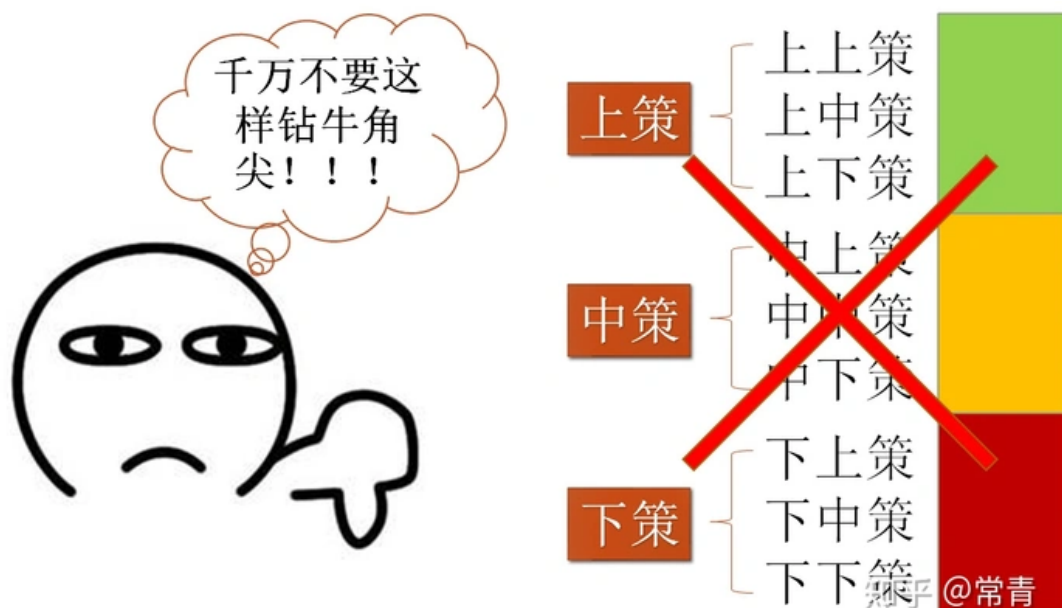
也就是说这个思考框架是自上而下递进关系，如下图。



加载中...

但上中下三策并不是一个固定死标准，你一定要明白区间的概念，当然你可以分的更细，甚至你还可以再往上加定语，如下

图，但是这样没有多少意义，一旦框架太复杂，你用的时候是想不起来的，你只需要用三策即可。



加载中...

上面你可能看的糊里糊涂的，甚至你看到这里可能马上就会嗤之以鼻，嗨，这 TMD 怎么分析问题啊？

这 TMD 不是人尽皆知的大道理吗，新瓶装老酒？

有这想法的同学，别着急哈，看完它你就知道究竟是不是新瓶装老酒了。

2.三策模型为什么能让你牛逼？

① 三策会给你一套万能的分析套路！

即：三策框架可以把你的思考问题的方式从凌乱，无方向变成套路化，模式化。

什么意思？

你可以先反思下：你遇到问题的时候是怎么样分析的？

我们大部分人遇到问题的第一反应模式，就是直觉，即上文说的走思维捷径通过感知调用经验，无任何分析套路可言，想到哪是哪。

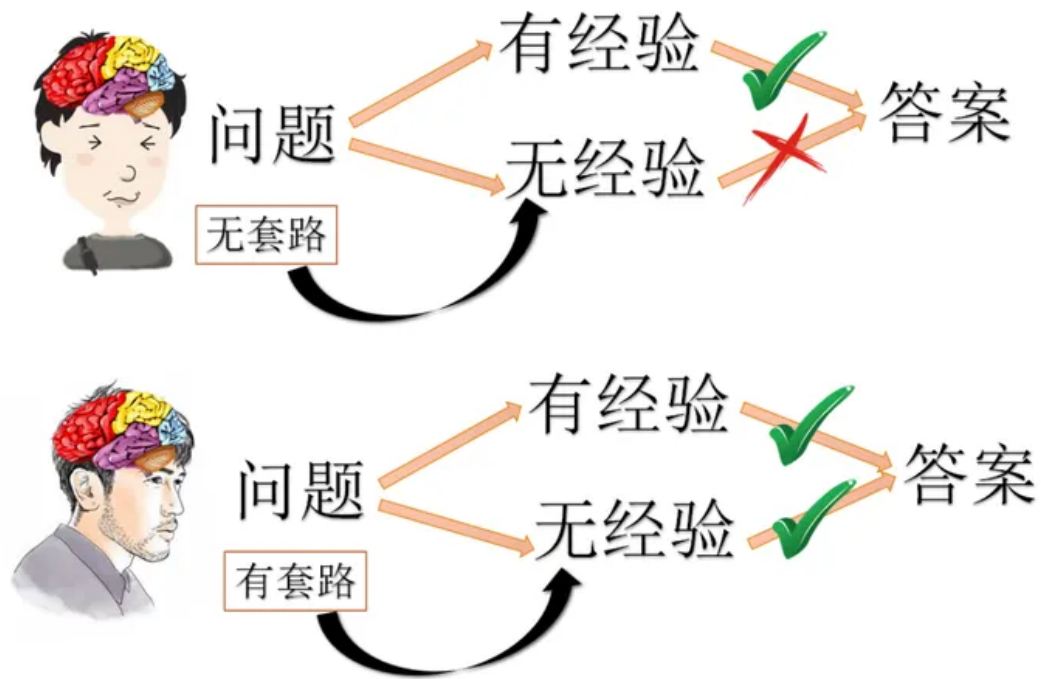
试问下自己，你是不是这样？你分析问题有套路吗？

这种思考方式当然没有问题，它是效率最高的，但是该思维方式有一个致命缺陷，就是如果你对这事有经验，那啥都好说，但是一旦没有经验，或者问题多加了点料，增了或者换了变量呢？

这个时候你发现，麻爪了.....

只能依赖灵光一闪了，你知道的，灵感这玩意儿，是可遇不可求的东西，太玄乎，如果该它闪的时候它没闪呢？到了这局面不就是盲人摸布——瞎 J8 扯么。

你看，如果你脑中没有套路，没有形成一套分析问题的万能框架，遇到经验外，或变体的问题，你一定会歇菜。



加载中...

思考套路是所有高手的标配，因为他们每天都在面临新问题，没有那么多现成的经验可以调动，他们必须有一套万能的分析套路，以不变应万变，来处理海量的问题。

三策思考框架就是这么一个万能的套路，因为任何问题的解都逃不出三策所框定的范围。

但是，三策分析问题的好处不仅仅于此，除了帮助你凌乱的大脑形成套路外，三策框架还可以让你思考问题的时候更爽。

② 三策框架可顺从大脑思考习惯切割问题

什么意思？

一个问题之所以是难题，就是因为往往它不是单一维度的，它之所以复杂就是因为它是很多个问题构成，有很多个利益方共

同作用，大问题套着小问题，问题套问题，甚至牵一发而动全身。

比如，案例中的问题，如果只有你老婆这一个维度，仅仅是你夫妻俩床头那点事，那么问题就不是大问题，但是这个问题就牵扯到你弟的婚姻，你父母的关系等等诸多变量，问题就开始复杂起来了。

回想一下你思考难题的场景：在遇到难题的时候，你的脑子就开始上窜下窜，东想一个点，西想一个点，最后脑子完全没有了思路，空白一片，脑资源耗得干干净净，问题还一筹莫展，你想一想是不是这样？

为什么会这样？

这就是源于我们大脑接收问题的模式：

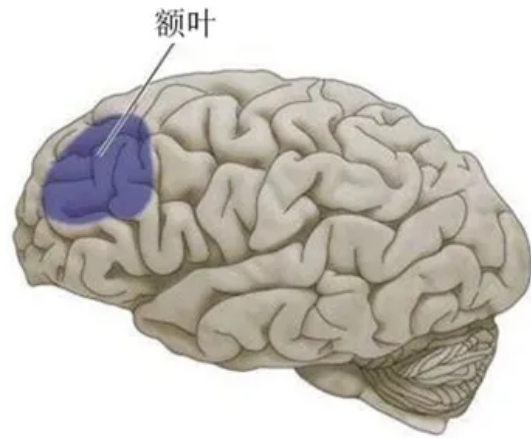
遇到问题，各种问题点就一股脑的涌进来了，一下子全部灌入到你的大脑里。没有经过套路化训练的大脑遇到问题就是一股脑的思考，同时思考 3 个 5 个问题点.....东想一头，西想一头，想到哪算哪，你大脑不歇菜才怪呢。

脑神经科学早就证明，在我们那块肉球里，用于思考的区间是一个名叫「前额叶」的地方，科学研究发现人类的前额叶习惯于每次只思考一个问题，如果同时想几个问题脑袋就容易歇菜。

我们经常体会到的就是脑胀，烦躁，在云山雾罩中走不出来。

脑神经科学：

大脑只擅长一次思考一个问题，无法进行多线程思考。



加载中...

而三策模型分析法就可以帮助你解决这个问题。

它本质上就是给你的思考确定和框定一个方向，每次让前额叶，只聚焦思考 1 个思考板块，与其它问题板块做了有效切割，这是符合大脑工作习惯，所以思考起来效率非常高，很容易让大脑嗨起来。

以上说的仅仅是三策模型的好处之一，除此之外，三策模型思考法最大的威力就是彻底放开你的想象力，让一切皆有可能。

③ 彻底放开想象力，找到更多的解决方案。

什么意思？

就是说三策思维**模型会训练你的最优解**意识，它会让你具备分析问题的超级想象力，让一切皆有可能。

上面的话有些抽象，我不讲枯燥理论，给你上例子：

如果问你：一个穷屌丝一年赚 1000W 可能吗？

.....

你可能会说，这 TMD 怎么可能！！！！

.....

等等，当然可能。

比如：一张彩票中它个三亿

莫名的遗产砸头上

莫名的账户上躺着一笔 3 亿的资金.....

虽然我们都知道以上条件都很操蛋，但是你不可否认的是，只要以上条件够了，真的发生了，这个问题的最优解就是可以实现的。

你看，任何问题的最优解都是可达成的，我们差的仅仅是达成最优解的条件，无论这个条件是操蛋的还是不操蛋的，达不到最优解，只是我们不具备达成最优解的条件，当你具备了条件，最优解是必可以达成的。

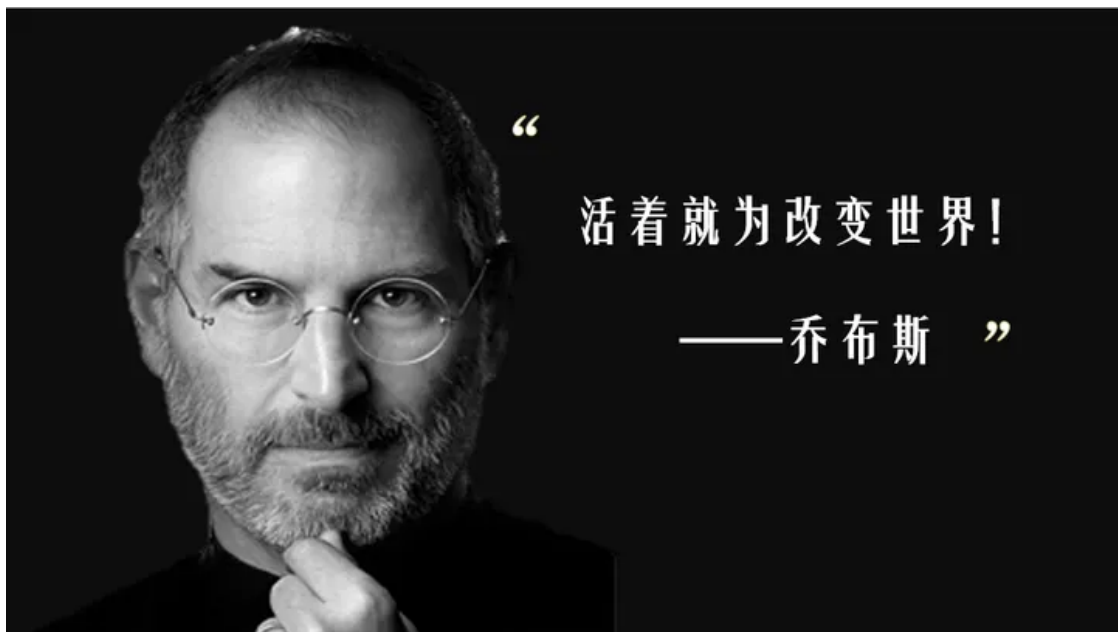
你看到这里，可能觉得我在诡辩，抬杠，我发誓绝不是这样，我只是借用这个夸张的案例来向你说明**一个问题**：

即：我们遇到问题之所以思路被阻塞，拿不出解决方案，就是因为大脑被你的主观意识限制了想象力，你连想都不敢想，以至于你连一套「操蛋」的解决方案都拿不出来。

而三策模型的最优解思维，就是训练你遇到问题**的一种意识**：**千万不要说不可能，当你认为不可能了，你的思考也就终止在这里了，你的想象力也就丧失了，而是要把脑中习惯性的不可**

能，转变成：我需要什么条件才能达成，在什么情况下可以达成.....

至于当下的方案是否靠谱并不重要，重要的是放开所有想象力，利用大脑的潜能，先把所有可能性列出来，然后再去做排除分析，看看究竟能否达成最优解。当你悟到了这一层，把这个思考意识养成习惯了，你的思维就已经开始游走在大师边缘了。



加载中...

于是长期训练下去，遇到问题，就会造就完全两种人！

场景 1：我想成为大明星

小 A：这 TMD 不可能，拉 JB 倒吧，去搬砖**才是正事**。

小 B：成为大明星我需要达成什么条件？如果这个条件今天没有，明天是否能有？而让这些个条件从无到有，我现在需要做什么？

场景 2：我想赚 100W

小 A：晚上关灯，早睡觉，100W 就来了.....

小 B：赚到 100W 我需要达成什么条件？如果这个条件今天没有，明天是否能有？而让这些个条件从无到有，我现在需要做什么？

.....

把不可能变成可能，化腐朽为神奇，是区别庸人与高手的唯一标志。



加载中...

好了，看到这里，你知道了，三策思维模型可以帮助你思考问题套路化，可以帮助你聚焦一个思考板块，可以训练你遇到问题的最优解思维，那么这个时候一个关键问题来了~

如何用三策去分析问题呢？

下面我直接给你七个原则，告诉你如何用三策去分析你的问题~

我们这里不过多的讲理论，我们回到案例中，用案例讲~

三策第一原则：遇到问题先抓本质

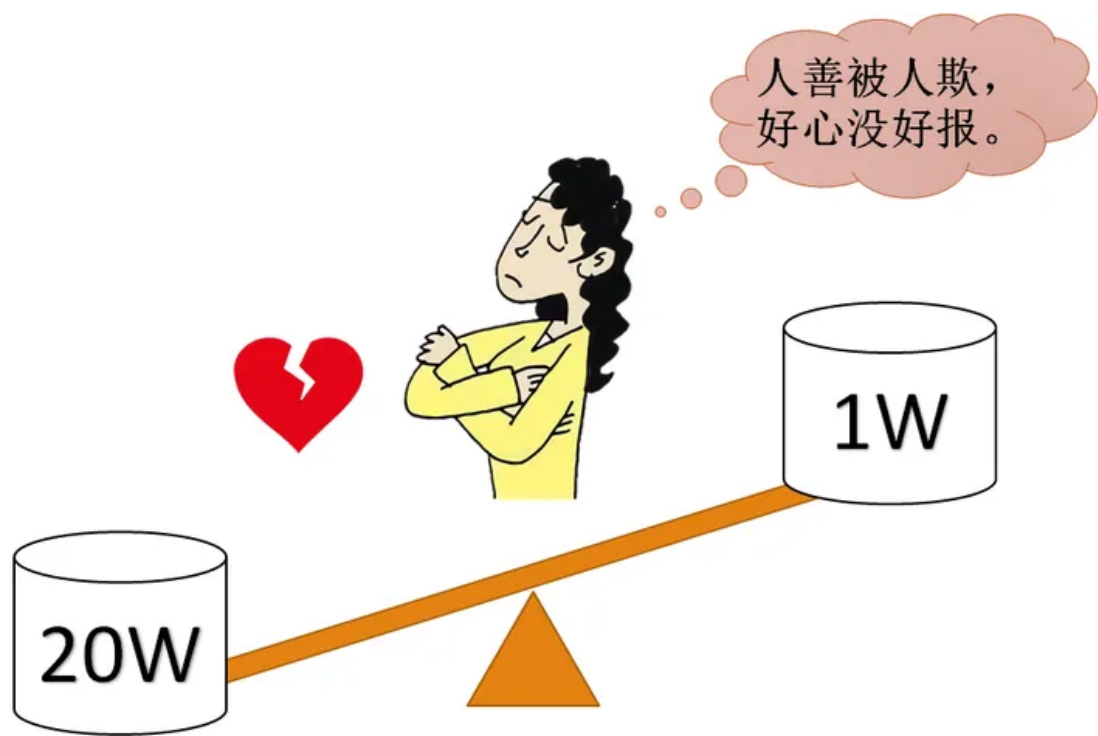
遇到问题先抓本质，这是分析任何问题的第一动作，它就是确保你解决的不是伪命题，走对了路。不知道如何抓本质的同学，请翻看上篇文章，这里不进行赘述了。

那么回到案例中：问题的本质是什么？是彩礼吗？是弟媳妇事多吗？

彩礼是现象，不是本质，本质是因彩礼而导致了人心中的不公平感，因为如果大媳妇视金钱如粪土，菩萨心肠，没有引出这种事情，那么这 20W 的彩礼就构不成问题。

也就是说，我们只需要解决了人心中的不公平感，问题就会迎刃而解，至于补彩礼啥的仅仅是解决问题的手段而已，绝不是目的，如果思路上来就被彩礼这个现象给蒙蔽了，你就是大肥猪钻进了桶里——饭桶。

所以明确这个：**彩礼是现象，不公平的心理是本质**，你出手的方向就不会歪。



加载中...

但是抓到本质就分析完成了吗？

当然不是，对于很多小问题，或者说包括本案例，到了这里你也许就可以直接得出解决方案了，但是对于复杂问题的分析，抓本质只是第一步，你还需要去进一步分析.....

我这就把分析思路用慢镜头，给你掰开了揉碎了，一步步把三策的精髓给你.....

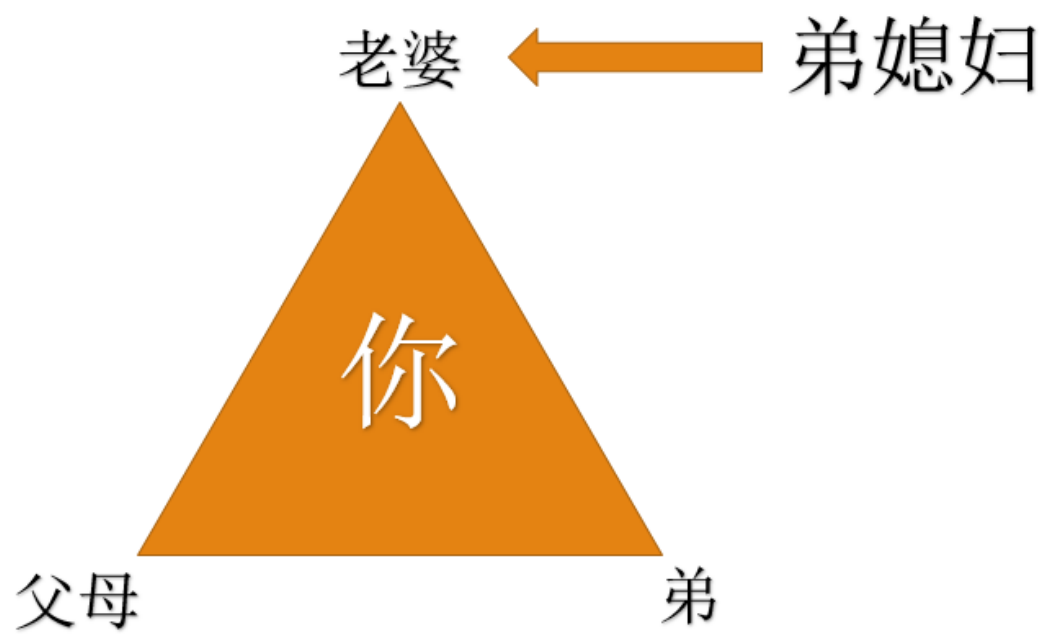
第二原则：描述问题现状，明确问题人和物间利益点和矛盾点，确定主要矛盾。

什么意思？

一个问题之所以复杂就是因为构成问题的要素没有捋清楚，各方人和事物的利益点没有搞明白，就凭直觉贸然出手了。所以遇到问题，切记陷入到自己的立场之中，一定要跳出自己的情

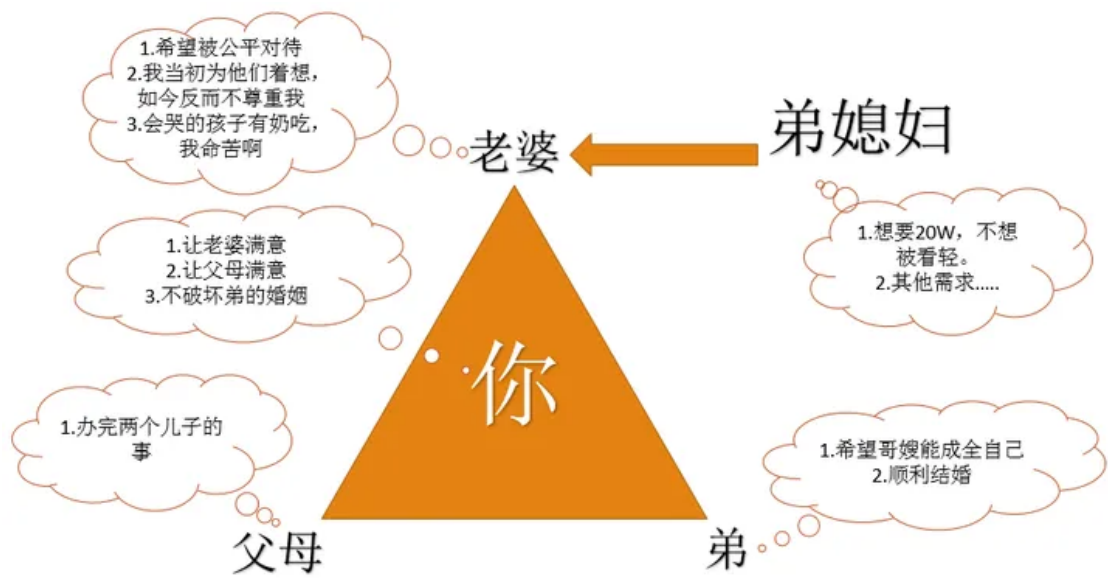
绪，站在旁观者的维度去分析各方利益关系，把每个人的利益点捋出来。

比如案例中的利益相关方：



加载中...

各方利益关系：



加载中...

好了，我问你，目前这个局面，问题的主要矛盾是谁？

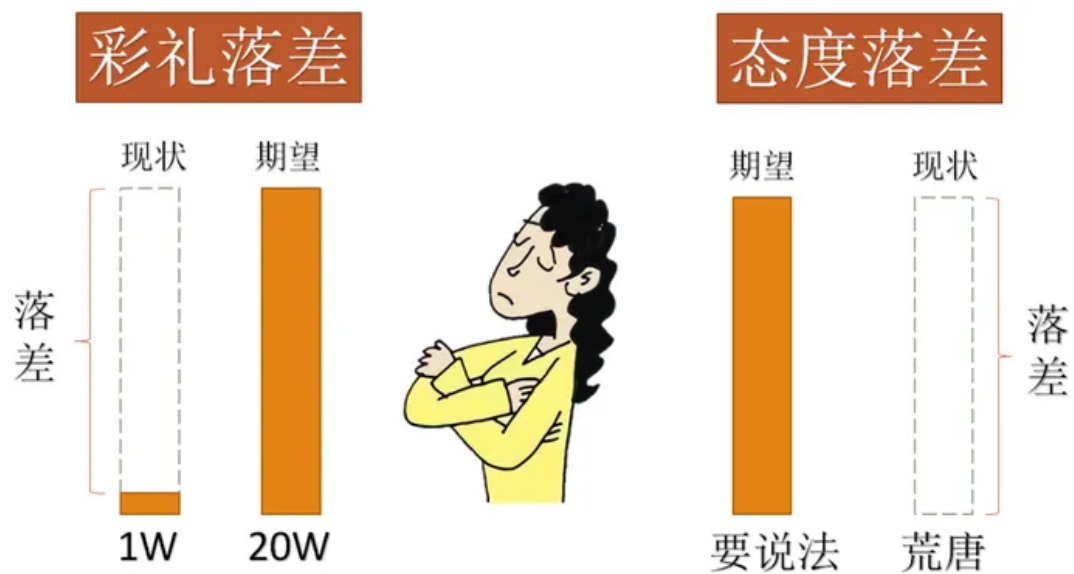
当然是老婆！！

老婆的问题点

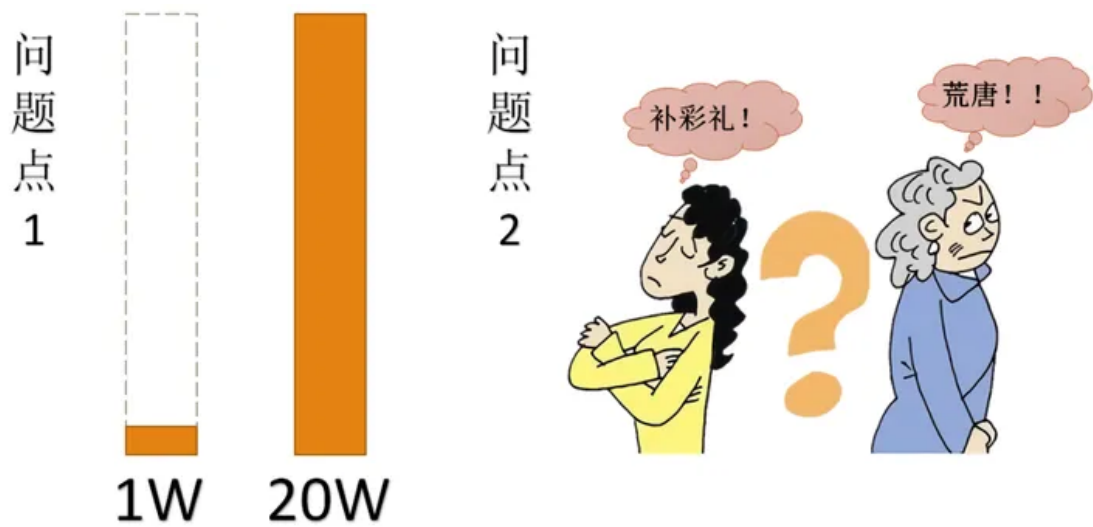
金钱：彩礼本身就出现了落差

情感：媳妇希望给个说法，结果换来的是荒唐二字，态度出现落差。

所以老婆心理产生了巨大的阴影面积。



加载中...



加载中...

当你把问题当事人的利益关系捋清楚以后，你的思路就会瞬间清晰很多很多，但是这远远还不够！！

第三原则：确定三策目标

什么是确定三策目标呢？

即一个问题出现后，你要用三策明确对于该问题：你想达到最好的结果，可以接受的结果，以及难以接受或不能接受的结果，即上策、中策、下策。

因为问题有了目标，我们就知道往哪个方向做工了，问题出现不可怕，可怕的是不知道自己想要什么结果，像条死鱼一样，随着问题发展随波逐流，最后到一发不可收拾。

理论说的抽象，我们直接拿案例展示。

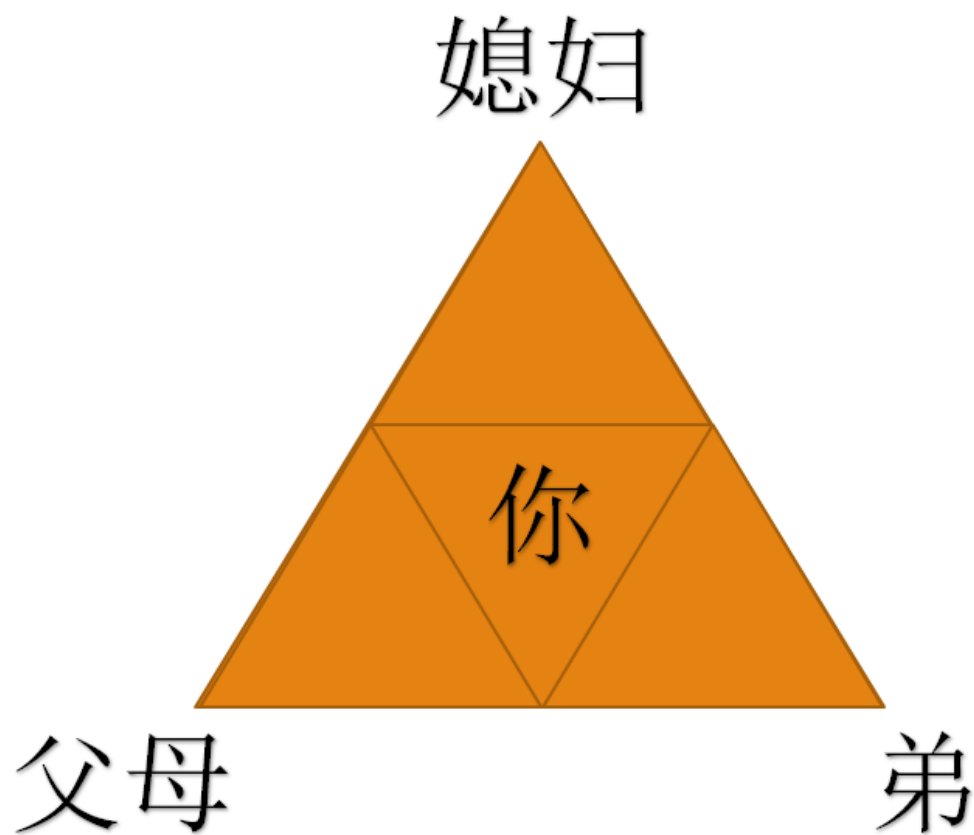
1. 最好的目标：当事方都挺满意

让你老婆满意，

让你父母满意，

让你弟的婚姻还不破碎，

大家皆大欢喜。



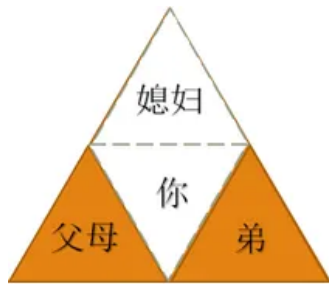
加载中...

2.中规中矩的目标：丢一保二或丢二保一

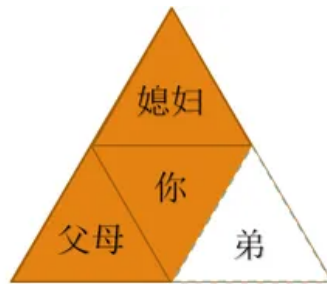
情况 1：你弟婚姻保存，你老婆一肚子气，和你父母老死不相往来，你父母一肚子委屈，伤透了心。

情况 2：因为你们的干预，你弟婚姻告吹，一切回归到原状，你和你弟关系可能破裂。

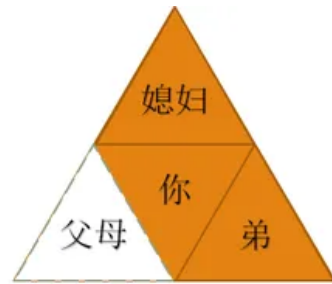
情况 3：给了你弟媳妇 20 万，然后你父母又补了 19 万给你媳妇，你俩家皆大欢喜，但是苦了你父母。



情况1



情况2

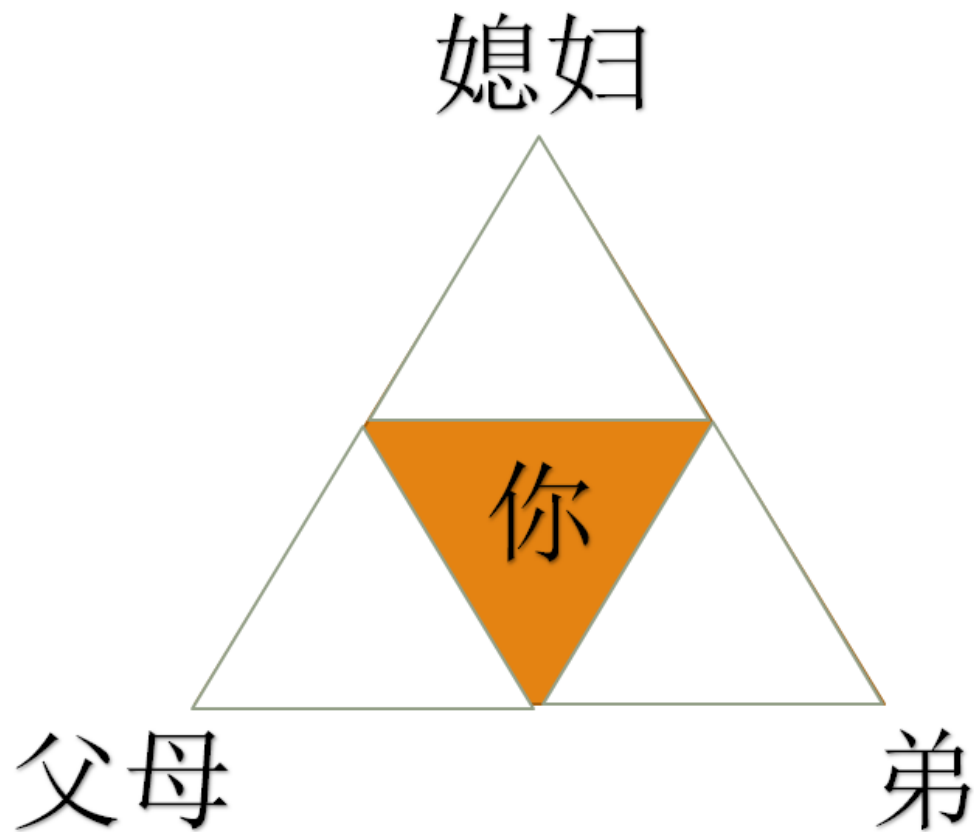


情况3

加载中...

3. 最差的目标：就是把人都得罪了，三者全占。

- 你老婆不满意，怨气转而抱怨你是窝囊废，甚至与你离婚。
- 你父母不满意，骂你和你媳妇是白眼狼，不懂事。
- 你弟弟和媳妇不满意，把原因和情绪都撒在你和你老婆身上，甚至兄弟关系破裂，老死不相往来。



加载中...

你看，仅仅用三策把目标划出来，思考问题的思路就会变得清晰很多，当然仅仅划出目标来还不行，我们还需要下一步~

第四原则：想法实现帕累托最优，以最优解为最高思考优先级，集中脑力去攻。

什么是帕累托最优？

「帕累托最优」是自于博弈论中的概念：

帕累托最优也称为帕累托效率（Pareto Efficiency）、帕雷托最佳配置，是博弈论中的重要概念。

帕累托最优是指资源分配的一种理想状态，假定固有的一群人和可分配的资源，从一种分配状态到另一种状态的变化中，在没有使任何人境况变坏的前提下，使得至少一个人变得更好，这就是帕累托改进或帕累托最优化。帕累托最优的状态就是不可能再有更多的帕累托改进的余地；换句话说，帕累托改进是达到帕累托最优的路径和方法。帕累托最优是公平与效率的「理想王国」。

以上一大坨，意思就是我们上面提到的：**遇到问题第一意识就是取「最优解」，然后逼自己去找，去思考达成最优解的条件，从而尽可能的实现问题最优解，即取上策，而暂时不去考虑中策，和下策。**

为什么说逼自己呢？

因为当遇到问题的时候，除了上篇文章说的，大脑懒得思考外，我们人的思维还有一种本能原罪，就是走零和博弈。

即：当出现冲突场景的时候，人的自私本能会尽可能的让我利益最大化，让你利益最小化，两个人最后争的不是你死就是我活。

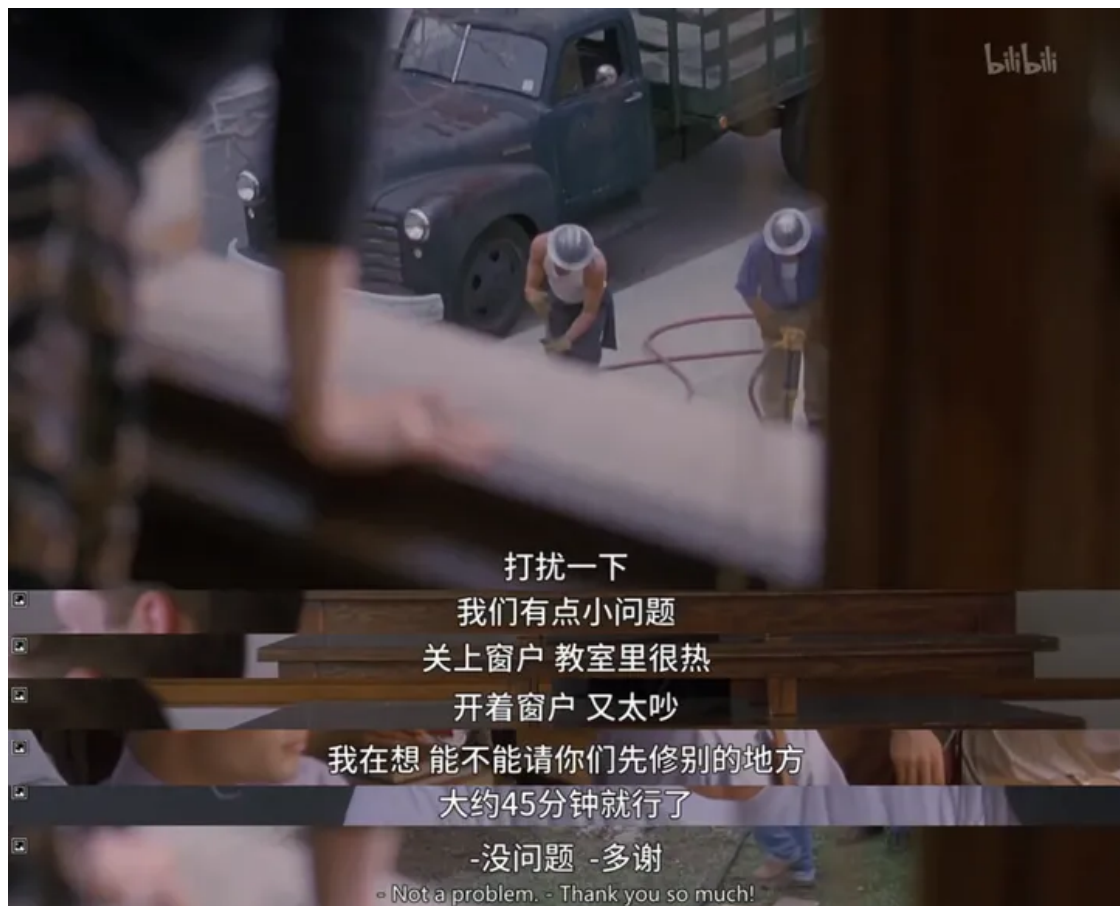
不可否认，在盘子小的很多情况下确实只能这样，但是更多的情况，局面并不是你死我活的死局和僵局，而是可以：你也活，我也活，你赢，我也赢。我们可以把竞争转成合作，可以一起把饼和盘子做大的双赢局面，这就是非零和博弈，也就是我们说的问题的最优解。

在电影《美丽心灵》中有这样一个桥段：

在一个烈日炎炎的下午，教授在给学生们上课，但是外面有一支施工队正在施工，教授不希望上课被打扰，于是就把窗户全部关上了。

但是屋里很热，学生们就想把窗户打开，教授自然是一顿责备说：「课堂的安静比你舒不舒服重要得多！」，于是乎场景就僵住了。

这个时候女主，把窗户打开.....



加载中...

于是窗户打开，而且还安静上课。你好，我好，大家好.....

你看，这就是问题的最优解。

我们前面提到过，任何结果的达成只要条件满足了，结果是必然达成的，之所以做不到上策往往就是因为脑子没去思考最优解的方案，没有上策的意识，就直接凭本能走了零和博弈，取了中下策。

正是这种最优解的方案，往往是不那么显而易见的，往往藏得很深很深，你很难把它找出来，所以我们就用三策模型强行给自己框定这个思考模式，逼迫自己走出本能的原罪进行深度思考。



加载中...

当你具备这个意识，你的思考问题的思维就会被打开，即使这个条件是荒诞的，这是训练你思维开放度最有效率的方式。

但是想要解决问题，光光有了最优解意识还远远不够，你还需要去思考达成最优解需要什么条件。

第五原则：达成最优解需要什么条件

这句话什么意思呢？

意思就是：在这个阶段，我们要做的就是大量的提出条件，彻底放开想象力，而不用去关注条件是否靠谱，因为你一旦进入方案判断阶段，你的想象力也就丧失了。

这个是我们三策思维模式的核心：评估条件和思考条件需要你进行大量的思考，思考出来的条件越多，你可以走的路就越宽，这一点我们会在之后的文章【创意思维】中进行详细介绍，这里先按下不表，对这个话题感兴趣的哥们，请持续关注。

那么我们继续回到案例中：

案例中有哪些可以作为达成最优解的条件点呢？

我们可以从上面分析的利益相关方挨个做分析.....

选谁作为条件点？



知乎 @常青

加载中...

我随便给你敲一敲，给出个示范，比如：

从你弟媳妇角度做分析思考最优解条件：

1. 让弟媳妇也要 1W，或者别要那么多，少要点，这样大家都高兴。

.....

从你媳妇角度做分析思考最优解条件：

1. 通过代偿，帮助媳妇走过不公平心理的坎，则问题解决。

.....

从你父母角度做分析思考最优解条件：

1. 做通父母的思想工作，协调解决不公平现象，则问题解决。

.....

从你弟角度做分析思考最优解条件：

1. 说服你弟，做通你弟的思想工作，协调解决不公平问题。

2. 帮你弟再找一个要求低女朋友。

.....

你看，你可以提出很多很多个创意解决方案，虽然有的时候它很扯淡，但这个阶段我们不做任何评判，只做创意提出。

当你通过各种方式获得尽可能多的创意方案后，我们这个时候就需要进行方案评估阶段。

第六原则：评估条件可能性

比如，有同学说最好的情况就是让弟媳妇也要 1W 或者别要那么多，少要点，这样大家都高兴。试问，这个条件能实现吗？或许可以，比如，通过代偿方式，但是这个代价不知道是否就更高了。

或者是，找红娘给你弟换一个要价低的女朋友，问题解决~

哈哈，但咱不干那邪事。。。

所以这些条件就是不靠谱的条件，我们在评估阶段就需要扔掉他们。

看到这里你可能问，怎么个评估法，评估标准是什么？如何取舍？等等.....

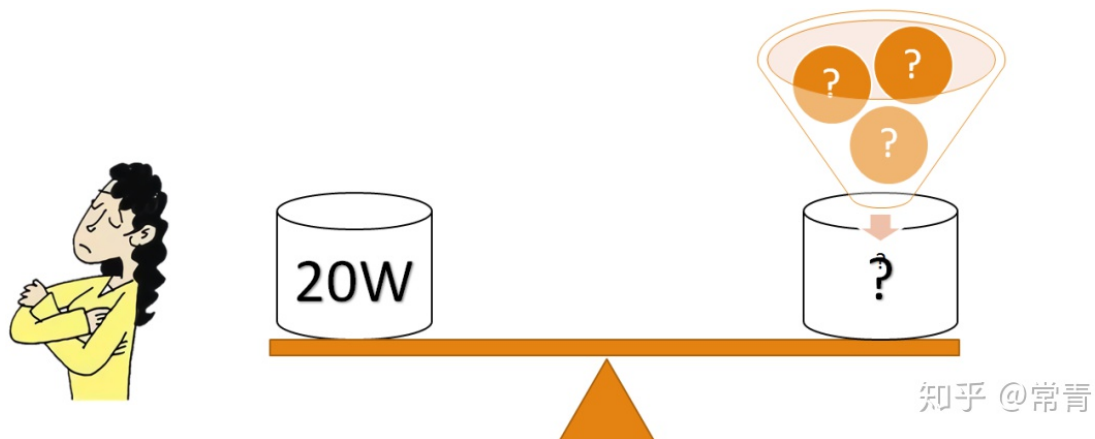
这是一个大话题，但评估的主要考虑点，就是执行难度，以及执行成本等进行优先级调序。

回到案例中：

我们把不靠谱的方案扔掉后，这里采取按住弟媳妇和弟这两个点不动，把思路聚焦到解决老婆这个主要矛盾，以及协调父母这个次要矛盾做最优解的突破口。

那么如何解决这个主要矛盾呢？

既然是落差造成问题，那么我们就可以通过代偿去填补这个落差。



加载中...

有同学看到代偿二字，就立刻想到了彩礼，钱等充满铜臭的气息.....

嗨，感情是绕一圈又绕回来了吗？

当然不是，如果你把思路卡在彩礼这个现象上，你的思路就僵住了，我们前面抓本质就已经说了，彩礼仅仅是解决问题的手段，而不是目的，目的是为了让人心中的不公平问题。

既然如此，为什么一定非要用彩礼代偿呢？

那除了彩礼还有什么可以解决心中的不公平感？

经济学中有一个概念叫做：「支付意愿」，它本身概念比较复杂，我翻译成大白话就是：**物品或事物本身没有任何价值，人的情绪和情感是判断价值的关键**，比如：一杯水，你认为它值

100W，它就值 100W，你认为它一文不值，那么它就一文不值。

在关键时刻，哪怕是送她一杯水，她就可能认为这份人情值上个 100W，比如困在沙漠中的人要渴死的时候，你的这个水就是无价的。

也就是说：只要是在感情上，情绪上，被人认为是重要的东西。就能作为达成对方支付意愿的载体，来解决不公平感。比如，你和对方谈恋爱，她对你的感情非常浓厚，即使你很穷，她也可能会因为情感的价值代替了部分经济价值。

也就是说，除了钱以外，你还有很多很多选择，解决由钱造成的落差。

1.金钱

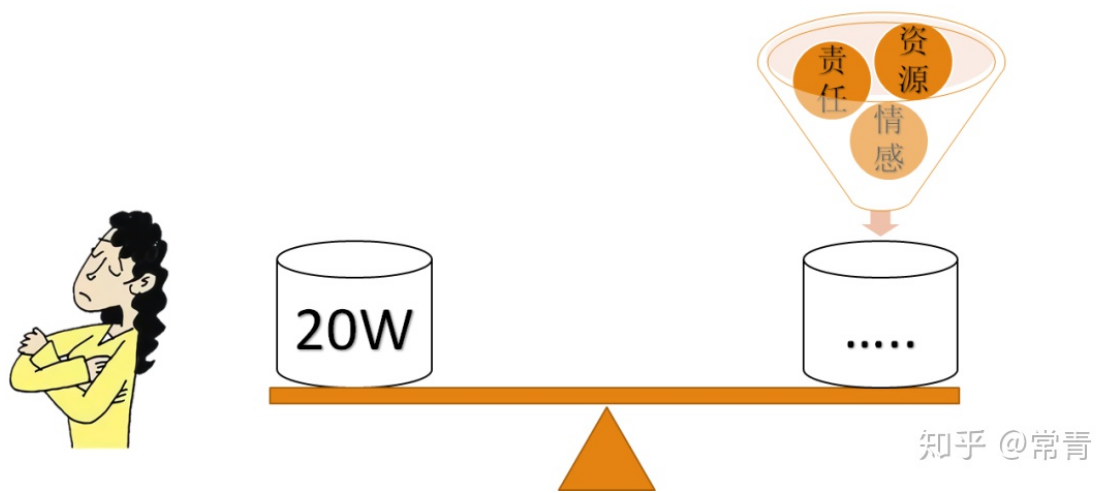
2.资源

3.情感

4.服务

5.理想.....

太多太多了，你看当思路不局限在彩礼这个现象上，你的思路就被打开了。



加载中...

问题分析到了这一点之后，我们就需要对这些条件再进一步评估。

那么在这个案例中可以作为达成代偿载体的有什么？

1. 金钱显然没戏了，本身还欠着债呢，所以这个条件我们不考虑。
2. 资源，题主没有说，不知道有什么资源。比如车子，房子都是资源，农村还有土地，农场，或者祖传下来的东西，等等，这都是资源。
3. 服务：照看小孩，带小孩等等，家庭有需求，而且老人还喜欢，双赢。
4. 责任：养老责任.....

你还可以提出更多。

你看捋清楚这些，主要矛盾的解决方案就已经出来了，剩下的就是制定一套大家都欣然接受的沟通和游说方案了，然后开始去解决具体问题了。

至于如何搭配，以及是等父母去世后遗产分配，还是养老责任等等这些就根据具体情况具体分析，老人都希望孩子好好的，去好好的和父母沟通下，晓之以理，动之以情，制定个交谈策略，好好的和大媳妇沟通，都是一家人，有啥解不开的疙瘩呢？

限于篇幅，我就不往下进行更详细的执行环节了。

如此三方都照顾，达到了最优解。**你看，只要你认真思考了，发现难题有的是方法。**

第七原则：如果注定达不到最优解呢？根据条件，取中策、取下策、让损失最小化。

有人说，你以上的解决方案是针对于讲理的人的，那如果遇到蛮不讲理的呢？比如，弟媳妇要 20W 还各种要求呢？

是的，有些事情我们注定是达不到最优解的。

三策模型的最后一个原则，就是当我们已确定达不成最优解的时候，我们就慢慢的往下靠，看看当前条件能否取中或者取下。

正如本文案例中：

如果弟媳妇蛮不讲理，这就可以从侧面佐证，弟媳妇看重的并不是和兄弟的感情，经济价值显然大于情感价值，即使现在卑躬屈膝结了婚，那么幸福的概率也不会高了。

如此则就去改变另外的权利关系，在保证原关系均衡不变的情况下，去说服你弟，放弃掉这段感情，为老弟避免了一段糟糕的婚姻，倒不失为了一件善事，更何况，天涯何处无芳草呢。

但，如果他也执迷不悟，站在他媳妇的阵线上和你全家硬抗呢？

那么就连他也放弃，做到问心无愧即可。

但，如果你的父母固执完全不理睬你们的感情，强行和你弟一条线进行对抗呢？

则和父母表示，权利义务对等原则，无愧于心，无愧于情，事实上大部分情况都不会走到这一步的，这是针对的是极端父母，极端情况，是下策中的下策.....

你看，无论是发生哪一种情况，三策模型分析出来的结果，都有其对应的合适解决方案。

好了，最后，我再送你一套，三策的进阶用法，让你表达的时候，超爽超痛快~

三策模型进阶用法：把三策模型用于整理表达逻辑上

什么意思？

意思就是三策模型可以让你的嘴炮能力大幅度提升！！

我们前面有讲过，三策模型是辅助打通思考思路的，而在表达说话的场景就是在向对方阐述你的思维。如此在遇到需要表达的场景自然完完全全可以用到，如果你遇到表达场景的时候，三策模型会让你回答的思路也会无比清晰。

比如遇到一个汇报的场景，领导问你话的时候，你就可以这样回答：

领导，对于这个问题我有上中下三策：

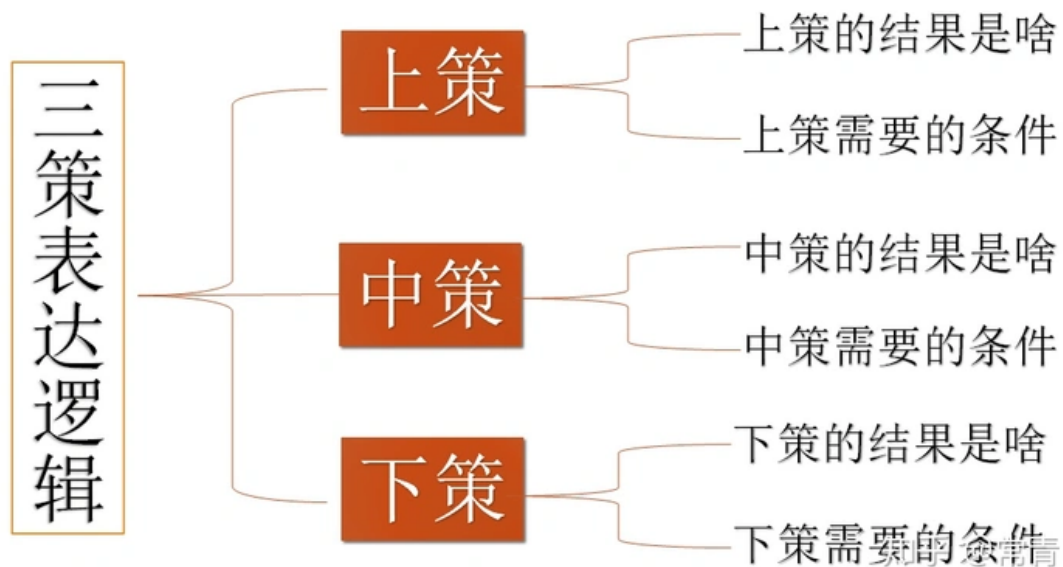
上策我们可以 XX，但是要完成上策，我需要 XX。

中策退而求其次，保住 XX，但是 XX，同样，我要完成中策我需要公司提供给我 XX。

最差的是下策，如果公司不能为我提供 XX 资源，我只能实现 XX。

您看，我们是采用上策、中策、还是下策？

你看看，遇到问题，迅速理清思路，啪啪啪一套下来，一出手就是好几种方案，思维缜密，逻辑清晰，有张有弛，有进有退，是不是已经有了点狗头军师的味道了。说不定你领导当场就吃了一惊，恨不得现场就对你以身相许啦~



加载中...

这套问题分析的方法论，全网独家，是我研究和实践多年的产物，这套模型为我本人解决大小问题无数。

我们都在羡慕大牛们的思维逻辑缜密，胸中万策，除了他们知识储备丰富，经历阅历丰富外，还有一个重要原因就是他们掌握了一套套思维方式，只是没有人愿意把它公开，更没有人愿意掰开了揉碎了讲出而已，当你掌握了以后，你就会发现其实变聪明，并不难。

好了，文章到了这里就结束了，如果以上都忘了，没关系，记住下面几句话你就吃透了本文的精髓。我帮你把上面的总结出来~

小结一下

什么是问题？

问题就是理想与现状的差距。

什么是三策？

三策者：上策、中策、下策，以上策为最高思考优先级，根据条件与否，转中策或下策。

为什么用三策？

- 1.让思考模式套路化
- 2.集中思考一个问题板块，与其他问题做切割，更符合大脑工作习惯。
- 3.最优解意识，彻底放开想象力，让一切皆有可能。

遇到问题如何调用三策模型分析？

- 1.先抓问题本质确定思考方向是正确的。
- 2.精准描述问题，梳理利益相关方和问题点，确定主要矛盾。
- 3.设定三策目标，上策最优解是什么，中策目标是什么，下策目标是什么。
- 4.遇到问题刻意训练上策意识。
- 5.进行分析的时候，彻底放开思维，把全部脑力聚焦在最优解的思考板块上，全力思考和提出大量上策达成条件。
- 6.评估最优解条件可行性。

7.如果局势注定达不成最优解，则根据当前条件，转中策，或下策。

本文复习导图



加载中...